

## La distribución de la dimensión y el tipo de propiedad de las empresas en la industria tunecina<sup>1</sup>

**Mustafá K. Nabli(\*)**  
**Jeffrey B. Nugent**  
**Lamine Doghri(\*)**

### I. INTRODUCCIÓN: TECNOLOGÍA, DIMENSIÓN DEL MERCADO Y COSTES DE TRANSACCIÓN COMO DETERMINANTES DE LA DIMENSIÓN DE LA EMPRESA Y DE LA MODALIDAD DE SU PROPIEDAD

Tradicionalmente se ha supuesto que las diversas características de las empresas —como su dimensión, forma de organización y modalidad de propiedad— venían determinadas sobre todo por las condiciones tecnológicas y de mercado, en particular, por una parte, por el nivel existente de economías de escala y por la intensidad relativa de los factores, y por la otra, por el tamaño y el riesgo que comportara su mercado nacional y/o extranjero<sup>2</sup>.

Sólo muy recientemente ha sido reconocido el papel que juega el coste de transacción<sup>3</sup>. Pero, prácticamente, todas las aplicaciones de los costes de

(\*) Departamento de Economía. Universidad de Southern California. Junio de 1987.

1. Los autores expresan su gratitud a Bruce Herrick, Timur Kuran, Carl Liedholm, Donald Mead, Mario Tello y a numerosos participantes en los seminarios en París, "USC" y Calcuta por sus útiles comentarios, referencias y sugerencias así como la Institut National de la Statistique por poner a nuestra disposición datos no publicados que se han empleado en este análisis.

2. Véase, por ejemplo, Bain (1966), Arrow (1964), Scherer (1973, 1980), Teitel (1975), Ijiri and Simon (1981) y Kirkpatrick, Lee and Nixon (1984).

3. Así, por ejemplo, Chandler (1962, 1977) y North (1981) han apuntado a el grado en que los costes de transacción han tendido a contrarrestar a las economías de escala en la determinación del tamaño de la empresa. Chandler (1977) y Williamson (1975, 1981, 1985) han identificado cambios en los costes de transacción y en particular mejoras en las comunicaciones y en la capacidad de supervisión, así como a la vez, la creciente importancia de la "especificidad del activo" como principal causa del cambio de la tradicional forma de la corporación en "U" a la ahora predominante forma multidepartamental en "M". Williamson (1985) y Klein, Crawford and Alchian (1978) entre otros han llamado la atención sobre el papel de los costes de transacción

.../...

transacción a esta cuestión se han limitado a centrarse en las empresas de los países desarrollados y, por tanto, en estas aplicaciones se han supuesto implícitamente condiciones institucionales y ambientales que se presentan en esos países. Así, por ejemplo, se ha supuesto el empleo extendido de los métodos modernos de contabilidad, que tanto los gobiernos, como los consumidores y accionistas podían disponer de esas cuentas, así como la existencia de mercados desarrollados para el capital en acciones, para el crédito, para cubrir las vacantes del puesto de gerente o para contratar técnicos cualificados; y se ha supuesto también que la institución familiar era débil, y que tampoco eran intensos los nexos étnicos, de clan y comunitarios, ni las normas culturales.

Y como las condiciones de los Países Menos Desarrollados son en estos aspectos muy distintas de las que se han supuesto en las condiciones anteriores, tanto tecnológicas como de mercado, o a los determinantes del tamaño de la empresa según el coste de transacción, no es de extrañar que surjan dudas sobre la posibilidad de aplicar a los Países Menos Desarrollados tanto las hipótesis vigentes como sus implicaciones políticas y demás. Podemos pues pensar que las aplicaciones, bien del enfoque tradicional, bien del enfoque del coste de transacción, en problemas similares a los de los Países Desarrollados, a los Países Menos Desarrollados, requieren modificaciones significativas. Y tales modificaciones pueden posiblemente enriquecer y ampliar estos dos tipos de análisis, así como aumentar su posibilidad de aplicación. Y ello nos parece especialmente cierto para la teoría económica de los costes de transacción.

Una de las implicaciones de suponer que prevalecen las condiciones mencionadas para los Países Desarrollados, respecto a la aplicación de la teoría económica del coste de transacción a las cuestiones de la dimensión de la empresa y a la modalidad de su propiedad, es que nos limitamos a considerar las formas de comportamiento oportunista internas a la empresa, como entre trabajadores y gerentes o entre gerentes y accionistas. Por lo tanto, estos estudios no han tenido en cuenta las modalidades de comportamiento oportunista que se dan entre uno o más agentes interiores a la empresa (como

.../...

en la determinación del grado de integración vertical. Asimismo, Forbes (1986) ha sugerido que la aparición de la responsabilidad limitada puede explicarse mejor, y más fundamentalmente, por consideraciones del coste de transacción que, alternativamente, por cambios ya sea en la preferencia por la aversión al riesgo, ya sea en las evaluaciones objetivas del riesgo. Además Fama and Jensen (1983), han subrayado la importancia de los costes de transacción para determinar el grado de separación entre, por una parte, propiedad y control y de otra gestión y control de las decisiones. Finalmente, también se ha hallado que los costes de transacción resultaban importantes para determinar las relaciones internas de la empresa entre trabajadores, propietarios del capital y gerentes-supervisores (Alchian and Demsetz (1972), Berle and Means (1932), Coase (1937, 1972), Demsetz (1983), Fama (1980) y Jensen and Meckling (1976)).

propietarios-gerentes) de que se trate y otros exteriores a tal empresa, como gobiernos o consumidores.

Otra implicación es que los Países Menos Desarrollados pueden diferir grandemente de los Países Desarrollados en el origen, naturaleza y magnitud de los costes de transacción pertinentes. Por ejemplo, la carencia de mercado para cubrir las vacantes de gerentes o técnicos puede hacer que sea más difícil para el propietario conocer la experiencia, fiabilidad y eficiencia de un gerente en un País Menos Desarrollado de lo que hubiera sido el caso en un País Desarrollado, en que tales características son reveladas generalmente por el mercado—a través de un sueldo concreto. Ello también conducirá a que se dé una tendencia a que sea menor la movilidad de los gerentes y técnicos y a incrementar la “especificidad del activo” en sus inversiones en capital humano, incrementando, a su vez, (por las razones que aducen tan persuasivamente Williamson (1985), Klein (1983) y otros) las posibilidades de comportamiento oportunista por parte de los gerentes y, por tanto, la necesidad de supervisión cuidadosa por parte del propietario<sup>4</sup>. Asimismo cabe esperar que la ausencia de mercados para el capital en acciones en los Países Menos Desarrollados, reduzca en gran medida la movilidad de los propietarios del capital, que son quienes arrostran el riesgo, haciendo por tanto mayor la necesidad de gerentes, técnicos y trabajadores dedicados a la supervisión, así como de una concienzuda investigación y control del marco ambiental de su inversión, todo lo cual hace que los costes de transacción sean más importantes<sup>5</sup>.

Otra consecuencia más de la diferencia de condiciones entre los Países Desarrollados y los Menos Desarrollados es la influencia más importante que en estos últimos países tienen los lazos familiares, de clan, étnicos y comunitarios, así como las normas culturales, sobre la necesidad de supervisión. Así, por ejemplo, si el gerente y el propietario pertenecen a la misma familia, como suele acontecer en el caso de los Países Menos Desarrollados, la prontitud con que la práctica de un comportamiento oportunista se traduce en mala reputación, así como la importancia que se concede a la reputación entre los miembros de una misma familia, pueden actuar como un importante disuasor del comportamiento oportunista por cualquiera de las partes, reduciéndose así la necesidad

4. La ausencia de mercados para gerentes y técnicos también incrementará la preocupación de éstos por el comportamiento oportunista o explotador por parte del propietario, aumentando de nuevo la precisión en que se hallan de información, indagación y supervisión sobre y respecto a los propietarios.

5. Además, la escasez de estos mercados, incrementará también la necesidad que experimentan los gerentes de supervisar a los propietarios, lo que supondrá de nuevo un incremento de los costes de transacción.

de supervisión en un grado probablemente muy significativo<sup>6</sup>. Si bien la falta relativa de mercados de gerentes y técnicos y de capital en acciones tiende a acentuar la preocupación, tanto de propietarios como de gerentes, por el comportamiento oportunista de la otra parte, sin embargo, la importancia relativa de la familia, del clan y de las relaciones comunitarias tiende a tener un efecto opuesto, reduciendo la necesidad de supervisión. Por tanto, si bien el sentido neto de estos diversos efectos sobre el coste de transacción, puede resultar difícil de determinar *a priori*, sin embargo queda claro que es probable que el origen y los canales de información pertinentes difieran grandemente en los dos tipos de países.

La finalidad de este escrito es examinar si la teoría del coste de transacción se puede aplicar a la determinación de la dimensión del establecimiento empresarial (industrial o comercial) y de la modalidad de propiedad en la industria tunecina. Y para aplicarlo a un país en desarrollo, parece conveniente considerar el comportamiento oportunista por parte de los diversos agentes del interior de la empresa, no sólo entre sí, como es habitual, sino también respecto a las partes externas a la empresa. En cierto sentido se puede pensar que este enfoque proporciona un nexo entre la teoría económica de los costes de transacción y la de la búsqueda de rentas.

Al centrarnos en consideraciones de coste de transacción no es de ningún modo nuestra intención negar la importancia de los determinantes de corte más tradicional, tanto tecnológicos como de condiciones del mercado, del tamaño de la empresa y de la forma de propiedad. Muy al contrario, prestaremos una especial atención a las posibles interdependencias entre la tecnología, dimensión del mercado y riesgo, por una parte, y a las diversas clases de comportamiento oportunista (de que proceden los costes de transacción) por otra. En concreto, consideraremos la posibilidad de que los efectos de la tecnología, del tamaño del mercado y de otros aspectos a los que se da tradicionalmente importancia, puedan verse atenuados, acrecidos o distorsionados por la interacción de estas influencias con las de las diversas limitaciones institucionales y del entorno ambiental, dentro de las que los agentes de los Países Menos Desarrollados tienen que operar.

Para atraer la atención del lector hacia esta posibilidad, consideremos los datos sobre la distribución por tamaño de las empresas en los sectores del vestido, calcetería y calzado en la industria tunecina: estos datos vienen dados

6. Véase, por ejemplo, Dubetsky (1976) sobre el papel de la comunidad de origen en la reducción de los costes de transacción en las industrias manufactureras turcas. Los mismos factores pueden explicar la importancia de los grupos económicos en la industria manufacturera de los Países Menos Desarrollados (Leff (1976, 1978).



en el cuadro 1. Lo interesante de este cuadro es que permite una comparación entre las empresas que producen para el mercado interior y/o internacional que están sujetas al régimen legal e institucional normal que predomina en el país, y las que producen exclusivamente para la exportación y que están sujetas a unas cláusulas especiales de la legislación de abril de 1972 para la promoción de la industria. Como las empresas sujetas a esta última legislación se ven en parte eximidas de varias limitaciones institucionales y de otro tipo (que se describirán detalladamente después en la sección III) a la que la mayoría de las empresas tunecinas que producen para el mercado interior y exterior están sujetas, el cuadro 1 nos permite comparar la distribución por tamaño de las empresas industriales tunecinas según estén o no sujetas a esas predominantes limitaciones institucionales.

La llamativa conclusión de esta comparación es la siguiente: Por una parte, aquellas empresas sujetas al régimen institucional normal (el que rige para las empresas que producen para el mercado "interior") son generalmente pequeñas, y en su gran mayoría, en los tres sectores, cuentan con menos de 50 empleados permanentes; y en ningún caso el porcentaje de empresas con 100 o más empleados sobrepasa el 17%. Pero, por otra parte, las empresas que se dedican a la exportación que están en gran parte exentas de las limitaciones institucionales normales, son generalmente mayores, siendo del 60% al 83% de ellas de 100 ó más trabajadores. Y puesto que, 1) la tecnología de los dos tipos de empresas es más bien similar, 2) un significativo porcentaje de los productos elaborados por las empresas que producen para el mercado interior se exporta de hecho (en 1981 se exportaba el 13% de las ventas de vestidos, el 9% de las de calcetería y el 2% de las de calzado), y 3) el número de empresas es grande (incluso entre las que producen en gran parte para el mercado interior), las diferencias de tamaño de las empresas de los dos conjuntos no puede atribuirse ni a la tecnología ni a la dimensión del mercado. Realmente, la finalidad de este escrito es identificar los determinantes institucionales y de otro género de tales diferencias en la dimensión y en la modalidad de propiedad, analizando un amplio abanico de industrias manufactureras tunecinas.

**Cuadro 1**  
**Distribución por tamaño de las empresas de régimen de exportación y de**  
**régimen interior o nacional**

Estructura por tamaño					
Sector	Número de empresas	10-19	20-49	50-99	100+
Vestidos					
Exportación	109	1.8	8.2	24.8	65.1
Régimen interior	109	26.6	45.0	18.3	10.1
Calcetería					
Exportación	6	0	0	16.7	83.3
Régimen interior	47	17.0	44.7	21.3	17.0
Calzado					
Exportación	10	0	20.0	20.0	60.0
Régimen interior	33	21.2	39.4	24.2	15.1

Fuente: Cálculos basados en los datos suministrados por el "Institut National de la Statistique" con base en el "Recensement des Activités industrielles" de 1981. Véase nota pie de página 12 para aclarar la definición de "tamaño".

## II. LA PROPIEDAD Y LA DISTRIBUCIÓN POR TAMAÑO DE LAS EMPRESAS TUNECINAS

Con anterioridad a su independencia, en 1956, Túnez había estado experimentando un declive relativo de su sector manufacturero, desde la primera mitad del siglo XIX al menos<sup>7</sup>. Este declinar se atribuye normalmente a un cierto número de factores. Uno de tales factores fue que las industrias tunecinas (una de las cuales, la industria de la "shashiya", dominaba los mercados mundiales) fracasaron en realizar una innovación y adaptación conveniente a los cambiantes gustos y técnicas, y no supieron afrontar la creciente competencia de Europa. Otro de los factores que contribuyeron a su declive fue la

7. Véase especialmente Mahjoub (1983). En la mayor parte de casos esta tendencia fue común en Oriente Medio a partir de 1800 hasta inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial. Véase, p.e., Issawi (1982).

existencia de políticas orientadas a proteger los intereses de los consumidores urbanos en relación a los de los productores rurales, es decir el "sesgo urbano". Otro factor más fue la imposición de una política de libre comercio, así como de preferencias especiales para los extranjeros, en especial durante el periodo de protectorado (1881-1956).

Cuando las dos guerras mundiales interrumpieron el aflujo a Túnez de manufacturas importadas de origen francés y de otras nacionalidades, su efecto fue aliviar temporalmente el antiguo sector artesano<sup>8</sup>. Fuera de esto, el desarrollo en serio de la industria tunecina tuvo que esperar a la independencia en 1956. En los 1960s Túnez practicó de un modo extremo la industrialización sustitutiva de importaciones<sup>9</sup>. Y como en otros países menos desarrollados, el sector público de Túnez llegó a jugar un papel sustancial en el desarrollo de las industrias manufactureras, especialmente en las actividades basadas en materias primas locales, como en la industria química básica, en el refinado del petróleo y en el envasado de alimentos. Sin embargo, como consecuencia del éxodo posterior a la independencia de la gran mayoría de los franceses y de otros componentes de la comunidad extranjera de hombres de negocios, la industria privada permaneció en su estado de subdesarrollo.

Tan sólo en la década de los 1970s empezó a desarrollarse el sector privado indígena con un rápido crecimiento, tal como nos muestran las cifras del cuadro 2. Estos datos pertenecen a aquellas empresas del sector manufacturero privado sujetas al régimen "interior" y proceden del Informe Industrial Anual<sup>10</sup>. Este informe abarca prácticamente todas las mayores empresas (las de 20 empleados o más). En cuanto a las empresas menores es menos exhaustivo y, en años recientes ha excluido por completo las empresas con menos de 10 empleados. Así pues, los datos usados a continuación infravaloran la importancia de los grupos de empresas de menor tamaño y el crecimiento del número total de empresas<sup>11</sup>. Pese a estas limitaciones, esas cifras nos muestran que el número de empresas más que duplicó entre 1972 y 1981.

8. Ver en especial Tlili (1977).

9. Para disponer de una breve descripción y evaluación de esta política ver Nabli (1981).

10. "Recensement des Activités Industrielles" del Institut National de la Statistique (INS). El INS publica datos sectoriales agregados anualmente. Los datos empleados en este estudio para los años 1972 y 1981 están tomados de los archivos informáticos del INS.

11. Algunos estudios que muestran como esta infraestimación del número de empresas podría ser importante son los de Liedholm and Mead (1980) y "Estados Unidos" "Small Business Administration" (1985). Sin embargo, en su mayor parte estas empresas son de propiedad individual y operan por razones fáciles de comprender. Además si se hace el supuesto de que hay proporcionalidad entre las clases de tamaño 0-9 y 1-49, no se verán afectados los resultados, que se dan más adelante, de las ecuaciones de distribución por tamaño.

Las restantes columnas del cuadro 2 son datos de la distribución de las empresas sometidas al régimen "interior" o "nacional" según su tamaño, tal como viene medido por su número de empleados permanentes, y según el tipo de propiedad, para los años 1972 y 1981. El cuadro distingue tres modalidades de propiedad que en su conjunto abarcan la gran mayoría de las empresas, y que son, empresas de propiedad individual (IP), sociedad personal (sociedad anónima de responsabilidad limitada (SARL)) y corporaciones (sociedad anónima (SA)).

**Cuadro 2**  
**Características de tamaño y modalidad de propiedad en las empresas privadas del sector de régimen interior de la manufactura tunecina: 1972 y 1981.**

Porcentaje por clase de tamaño							
Modalidad propiedad	Núm. de empresas	Porcentaje en el total	Tamaño medio	10-19	20-49	50-99	100+
Propiedad individual (IP)							
1972	141	22	31	57	28	9	6
1981	375	28	23	73	21	4	2
SARL							
1972	285	45	49	30	41	19	10
1981	579	44	41	34	45	14	7
SA							
1972	140	22	104	16	26	24	34
1981	285	21	90	13	32	27	28
Otra							
1972	74	11	53	26	47	12	15
1981	90	7	37	48	33	10	9
Total							
1972	640	100.0	57	32	36	17	15
1981	1329	100.0	46	41	35	14	11

Fuente: Ver texto y nota pie de página 12.

La modalidad SARL es una sociedad entre dos o más personas, pero que no puede solicitar capital en acciones públicamente: es preciso que su capital inicial sea mayor de 1000 dinares tunecinos, que en 1986 equivalían a alrededor de 1300 dólares USA, todo el cual debe ser desembolsado por los mismos socios en su totalidad cuando se crea la empresa. Dos características más distinguen la SARL de otras modalidades: en primer lugar, la parte de un socio en el capital social no puede venderse ni transferirse a un extraño a la sociedad sin la aprobación de todos los demás socios. En segundo lugar, la responsabilidad de cada socio está limitada a su contribución al capital de la empresa. Una empresa SARL es normalmente regida por un "gerente", que normalmente es uno de los socios y que ejerce un control relativamente completo sobre la empresa. Todas estas características hacen de la SARL una modalidad de empresa relativamente próxima a la de la propiedad individual (IP). Y normalmente es la usada por las empresas propiedad de una familia.

La forma corporativa o SA ha de tener un mínimo de siete accionistas y sólo ha de ser desembolsada completamente cuando se crea la empresa una carta parte del capital, aunque los tres cuartos restantes deben desembolsarse dentro de los cinco años siguientes. El control de las sociedades anónimas suele ser considerablemente más difícil puesto que hay tres niveles de responsabilidad y toma de decisiones. Al nivel más bajo está la junta general de accionistas, que elige y controla el Consejo de Administración o Consejo de Directores. Este último elige un presidente, el "presidente director general o P.D.G." que es el responsable de la gerencia o administración de la empresa. El PDG y su personal lleva el día a día de la empresa. Este P.D.G. no tiene que ser un accionista. Aunque en el cuadro 2 no se incluyan las empresas con capital público y mixto, ni tampoco se hace en el análisis posterior, merece la pena hacer notar que esas empresas tienen que adoptar la forma de S.A.

Como puede apreciarse en el cuadro 2, la modalidad SARL es la más frecuente entre las empresas privadas manufactureras tunecinas. La modalidad SA era tan abundante como la OP en 1972, pero hacia 1981 ya era significativamente menos numerosa que la modalidad IP. En los otros tipos de empresas se incluyen las cooperativas y otras diversas clases de sociedad que sólo tienen una importancia marginal en la actualidad y que, por tanto, se ignorarán en el análisis subsiguiente.

Respecto a la distribución por tamaño de las empresas<sup>12</sup>, a partir de la fila de totales en la parte de más abajo del cuadro, se puede comprobar que, al menos

12. El tamaño se mide por el número de empleados permanentes y se entiende por "empleado permanente" en el INS "una persona que está normalmente empleada todo el año", excluyéndose pues los trabajadores estacionales.

en términos de número de establecimientos, predominan las empresas pequeñas. En concreto, el 68% de estos establecimientos tenían menos de 50 trabajadores permanentes en 1972 y hacia 1982 este porcentaje había ascendido al 76%. Nótese también que la moda de la distribución era la clase de tamaño 20-49 en 1972, mientras que en 1981 era la clase de tamaño 10-19.

El cuadro 2 también nos muestra evidencia de un estrecho nexo entre tipo de propiedad y dimensión de la empresa. El tamaño medio del establecimiento industrial es dos veces mayor en el caso de las SARL que en el de las IP, y más de dos veces mayor para las SA que para las SARL. La distribución por clases de dimensión para cada tipo de propiedad nos da más pruebas de esta correlación. Las empresas de propiedad individual se encuentran en su mayor parte (del 60 al 70%) en la clase de tamaño más baja, mientras que casi la mitad de las empresas SARL están en la clase de tamaño medio, 20-49. Por otra parte, más de la mitad de las empresas SA están en las dos clases superiores, es decir las de aquellas empresas con 50 ó más empleados.

Durante los años 1972-1981 la propiedad y distribución por tamaño de las empresas privadas tunecinas evolucionó de tal manera que aumentó agudamente el porcentaje de empresas OP, sobre todo a expensas de las "demás" formas de propiedad, principalmente cooperativas. Este cambio puede atribuirse sin lugar a dudas al declive del movimiento cooperativo durante estos años, transcurrido el pródigo apoyo -tanto financiero como legal que le dieron las autoridades oficiales durante los 1960s. Si bien el tamaño medio de las SARL, SA y "otras" modalidades declinó, al menos modestamente, entre 1972 y 1981, los principales factores que contribuyeron a este declive en conjunto del tamaño, desde 57 empleados permanentes por establecimiento en 1972 hasta 46 en 1981 fueron, 1) el agudo incremento en la importancia relativa de las empresas IP, cuyo tamaño estaba, incluso en 1972, por término medio, sólo ligeramente por encima de la mitad de la media conjunta, y 2) la especialmente intensa mengua de tamaño medio de las empresas IP, que a su vez se podía atribuir al intenso incremento de la importancia relativa de las empresas IP situadas en la clase de tamaño más baja (10-19 trabajadores permanentes).

Si bien los datos del cuadro 2 describen las empresas manufactureras tunecinas de régimen "interior" en su conjunto según su modalidad de propiedad y dimensión, se da una considerable diferencia según las actividades a este respecto. Este escrito trata de los efectos de las limitaciones institucionales sobre el tamaño y la propiedad a través de sus diversas influencias sobre las diferentes actividades económicas. A este fin, se emplean los datos del informe industrial desagregados por sectores a un nivel de tres dígitos. Según la clasificación aludida, el sector manufacturero viene desagregado en 65 actividades distintas que comprenden en su mayoría productos relativamente homo-



géneos. Pero en el análisis de este trabajo se agregan en 44 sectores por dos razones: la primera, es el reunir actividades que no vienen suficientemente diferenciadas en la clasificación original y que incluyen productos similares. La segunda, es el aproximar tanto como se pueda la correspondencia entre estos sectores y los mencionados en los códigos de la clasificación industrial internacional normalizada o "estándar" (ISIC), a la tabla input-output (I-O) de Túnez, y a la clasificación industrial que se emplea en Estados Unidos (US-SIC), estadísticas todas ellas que se emplearán en el trabajo que sigue a continuación.

En el apéndice, en el cuadro A.4, se da la correspondencia entre estas clasificaciones y la detallada definición de las actividades incluidas en estos 44 sectores. Se excluyen dos de estos 44 sectores porque están constituidos tan sólo por empresas públicas, dejando pues 42 sectores que serán los que emplearemos en nuestro análisis posterior. En el apéndice, en los cuadros A.1, A.2 y A.3 se dan los datos sobre estas 42 actividades y su respectiva distribución según tamaño y propiedad.

En concreto, el cuadro A.2 es similar al cuadro 2 porque muestra la distribución de las empresas privadas con régimen "interior", según la modalidad de propiedad, así como la información relacionada sobre el tamaño medio y la distribución por tamaños. Si nos limitamos a la información del año 1981, puede apreciarse que la modalidad de propiedad que predomina en la mayoría de actividades es la SARL. El porcentaje de empresas SARL varía entre el 17% y el 92%, pero para 32 de los 42 sectores incluidos, su porcentaje es de entre el 30% y el 68%. El tamaño medio varía según la actividad de 16 a 100, pero en su mayor parte está situado en la franja de 20-49 empleados permanentes.

Sin embargo, la importancia relativa de las modalidades IP y SA es mucho más variable. El porcentaje de la modalidad IP en el número total de empresas oscila entre 0 y 66%. Predomina relativamente (un tercio o más) en unas pocas actividades, como panaderías (5), galleterías (6), aserraderos, manufacturas de la madera y corcho (18), muebles de madera y de otra clase y enseres y apliques (19), impresión y edición (21), materiales de la construcción (29), talleres mecánicos (38) y reparaciones de vehículos a motor (40). Por contra, en unas pocas actividades apenas se emplea la modalidad IP (10% o menos). Pueden hallarse en este grupo muchas actividades manufactureras tradicionales, como productos lácteos (1), envasado de alimentos y conservas de vegetales (2), molinos de cereales (4), productos de confitería y azúcar (7), preparados de cereales (8), aceites y grasas vegetales (9)<sup>13</sup>, otros alimentos (10), hilado, tejido

13. Por lo que atañe a los aceites vegetales y jabones este resultado cabe atribuirlo a la probable no inclusión de muchas empresas. Sólo fueron incluidas en nuestro estudio 15 empresas, mientras que el número total de empresas dedicadas a las actividades del aceite de oliva es ya mucho mayor y muchas de ellas son pequeñas y probablemente de propiedad individual.

y textiles (14), calcetería y punto (15) y calzado (16). Pero también encontramos industrias modernas y nuevas tales como productos del caucho (24), química (25), pinturas y barnices (26), cristalería, vajillas de cristal (30), cerámica (31), productos metálicos, otro tipo de maquinaria (35), vehículos a motor y motocicletas (39), plásticos (41) y otras manufacturas (42). El porcentaje de empresas IP alcanza su nivel superior para las panaderías, de las que el 66% de las empresas son de la modalidad IP y todas tienen menos de 50 empleados. Por otra parte, actividades estrechamente relacionadas como la molienda de cereales y los preparados de cereales no tienen ninguna empresa en régimen de IP.

El porcentaje de empresas SA sobre el total también oscila ampliamente, en concreto de 0 a 75%. Entre las muchas actividades en que la modalidad IP no es importante y predomina en cambio la modalidad SA figuran los productos lácteos, la molienda de cereales, los aceites vegetales, papel y cartón, productos del caucho, químicos, pinturas, cerámicas, productos metálicos, aparatos domésticos, aparatos eléctricos, vehículos a motor y plásticos. Sin embargo, para la mayor parte de las actividades este porcentaje es inferior al 40%.

Podemos hallar una evidencia más de la relación entre forma de propiedad y tamaño de la empresa si comparamos el tamaño medio de la empresa en las tres formas de propiedad. Si, por una parte, varía considerablemente el tamaño medio de sector a sector para cada modalidad, con la excepción de cinco sectores (2, 3, 6, 25 y 31), el tamaño medio de las empresas de la modalidad SA excede al de las otras dos modalidades, IP y SARL, y en la mayoría de los casos por un margen considerable. En ningún sector el tamaño medio de las empresas IP es mayor de 100 y en sólo dos (calcetería y punto (15) y aparatos eléctricos (36)) es mayor de 50. También sólo en un sector (cerámicas o alfarería (31)) el tamaño medio de las empresas SARL es mayor de 100 empleados permanentes. En seis actividades es mayor de 50 y en la mayoría está entre 25 y 50. En cambio, entre las empresas SA, el tamaño medio de la empresa es de menos de 50 empleados permanentes en sólo cinco sectores, a saber, envasado de alimentos (2, 3), preparados de cereales (8), cerámicas o alfarería (31) y otras manufacturas (42), pero es mayor de 100 en 12 actividades.

Nótese también lo que se sigue de la tercera columna del cuadro A.2 de cada encabezamiento o sección, es decir que el porcentaje de empresas con menos de 50 empleados es generalmente más bien alto tanto para la categoría IP como para la SARL, pero es relativamente bajo para empresas de la modalidad SA. En realidad, para 20 de los 30 sectores para los que había empresas IP en 1972 y para 19 de las 30 que había en 1981, todas las empresas IP tienen menos de 50 empleados.

El predominio de las firmas de pequeña dimensión es también claro en el caso de la modalidad SARL, ya que en la mayoría de los casos sólo menos del

30% de estas empresas tienen más de 50 empleados.

El cuadro A.1 nos muestra la distribución por dimensión del empleo para 42 actividades. La distribución de las empresas según su tamaño varía ampliamente de sector a sector, tal como puede deducirse de la distribución de la modalidad de propiedad y de su correlación con el tamaño. Sin embargo pueden hacerse algunas observaciones más: La clase modal para la distribución en 1981 era la clase de tamaño 20-49, para 23 de las actividades y la clase 10-19 para 15 de las actividades. En la mayoría de las actividades predominan las empresas con menos de 50 trabajadores. Sólo cuatro actividades tienen la moda en las dos clases superiores; son éstas actividades la de los productos lácteos (1), la de la molienda de cereales (4), la de cerámicas o alfarería (31) y otras maquinarias (35).

Como una gran proporción de las empresas, aun dejando a un lado las empresas con menos de 50 trabajadores permanentes que no aparecen en el cuadro, son pequeñas, puede ser interesante complementar el análisis anterior con otro en que se mida la distribución entre las diversas clases de tamaño, no en términos de número de empresas, sino en el del número de empleados permanentes. En el cuadro A.3 se presentan los datos sobre el empleo total, el tamaño medio y los porcentajes de empleo total, atribuibles a cada una de las mismas cuatro distintas clases de tamaño.

Pero en contraste con los porcentajes en términos de número de empresas presentados en el cuadro A.1, en que eran las más importantes las clases de tamaño pequeñas y en cambio la mayor clase de tamaño o dimensión tenía porcentajes por debajo del 20%, como puede apreciarse en la respectiva fila de totales en la parte de abajo del cuadro A.3, las dos clases de tamaños menores suponían conjuntamente tan sólo el 28% del empleo total en 1972 y el 35% en 1981. En cambio, la clase de tamaño superior (100 ó más empleados) suponía más de la mitad del empleo en la manufactura en 1972 y el 44% en 1981<sup>14</sup>. Por consiguiente hay que destacar de las conclusiones de este cuadro que la preponderancia numérica de las pequeñas empresas no se traduce en predominio en términos de empleo. Bien al contrario, al menos en la mayor parte de sectores, en lo que respecta al empleo el papel preponderante lo juegan las empresas con más de 100 empleados "permanentes".

Existen, sin embargo, algunas notorias excepciones. Entre éstas figuran el envasado de frutos, hortalizas y pescado (2, 30, las panaderías (5), el azúcar y la confitería (7) y otros alimentos (10), pienso para animales (11) e impresión

14. Estas afirmaciones tienen naturalmente que matizarse debido a la probable omisión de un gran número de empresas tanto de la clase de tamaño 0-9 como de la de 10-19, en el informe industrial. La incidencia en el empleo total de este "sector irregular" puede ser importante.

y edición (21), perfumes o esencias (28), mecánica (motores) (38) y reparaciones de vehículos a motor (40), en que los porcentajes de empleo de las dos menores clases de tamaño son relativamente grandes (mayores del 50%) y la de la mayor clase de tamaño, es decir, la de "más de 100 empleados", es relativamente baja.

Pero, incluso en términos de distribución del empleo, puede apreciarse que, contra lo que cabría esperar, es decir, que se incrementara la importancia relativa de las clases de mayor tamaño, si comparamos los totales de 1972 y de 1981, nos encontramos en cambio con que las clases que se incrementan significativamente en el porcentaje de empleo total son las dos menores (es decir la de 10-19 empleados permanentes y la de 20-49). También hallamos un correlativo decremento del porcentaje de empleo de la mayor clase de tamaño: Así tenemos que el porcentaje de empleo de la clase de 10-19 empleados permanentes aumentó de 1972 a 1981 en 20 de los 38 sectores individuales (para los que se pueden efectuar comparaciones) y en bastantes de ellos se dobló por lo menos, a saber en los sectores 5, 6, 12, 16, 18, 23, 29, 35, 37, 38, 40, 41 y 42. Y, como era de esperar, el porcentaje de empleo de las empresas con más de 50 empleados permanentes disminuyó en 21 sectores, a saber el 5, 6, 12, 13, 14, 15, 16, 18, 20, 22, 23, 25, 29, 30, 31, 34, 35, 38, 40, 41 y 42.

### III. EL MARCO INSTITUCIONAL Y ECONÓMICO DE LAS ELECCIONES DE FORMAS ORGANIZATIVAS Y DE DIMENSIÓN EN LAS EMPRESAS INDUSTRIALES TUNECINAS

Antes de proceder al análisis de las variaciones de la distribución de las empresas privadas tunecinas que se ha descrito en la anterior sección, es importante dar una ojeada a las limitaciones, leyes e instituciones más destacadas y, en especial, a las que han aparecido en años recientes en el marco de una estrategia para estimular el desarrollo industrial y, en particular, el papel del sector privado en tal desarrollo.

La primera limitación, y quizá la más fundamental con la que topan las empresas de Túnez, es que existe un mercado de capital incompleto e imperfecto. Como en muchos países en desarrollo y también en países desarrollados, Túnez fija los tipos de interés por debajo de los tipos de equilibrio y recurre luego al racionamiento del crédito para distribuir el limitado crédito disponible entre los que lo demandan. Y una vez que el prestatario individual alcanza el techo de lo que puede pedir prestado de estas baratas fuentes institucionales, tiene que recurrir a fuentes financieras más costosas para satisfacer sus restantes necesidades crediticias. Por tanto, a medida que la suma que se pide prestada

aumenta, tiende a incrementarse también, aunque discretamente, el tipo de interés efectivo. Sucede también que como los individuos y empresas relativamente bien dotadas reciben una atención prioritaria en el racionamiento del crédito, el coste efectivo del capital tiende a ser menor para los individuos y empresas con mayor dotación de capital, tierra y otros recursos y mayor para aquéllos con menores dotaciones de recursos. Si el resto de variables permanece inalterado, estas condiciones tienden a perpetuar el dualismo por el que las empresas grandes y bien financiadas pueden hacerse aún mayores, pero en cambio, las empresas pequeñas, pobremente financiadas, no pueden hacerlo.

Naturalmente se no plantea la pregunta de por qué los mercados de capital crediticio son tan imperfectos y por qué el mercado de crédito institucional viene caracterizado por tipos de interés por debajo del de equilibrio y por el racionamiento del crédito. Este carácter dualista del mercado puede ser explicado en términos de coste de transacción si tenemos en cuenta la importante influencia que el riesgo de que no se devuelvan los préstamos tiene sobre la necesidad del prestamista de disponer de una información sobre el prestatario, así como de las deseconomías que se dan a pequeña escala para obtener tal información. También resulta importante la debilidad que tiene el mercado de capital a préstamo o en acciones. Si bien desde 1969 ha existido en Túnez un mercado de obligaciones y acciones, la Bolsa de Valores de Túnez, sin embargo este mercado es subdesarrollado y endeble. Muchos factores parecen contribuir a la debilidad de este mercado. Uno de ellos es que puede ser insuficiente el incentivo de los agentes de bolsa o corredores para vender acciones, en la medida en que estos agentes son de hecho bancos que pueden considerar que el capital en acciones compite con su negocio de otorgar créditos bancarios. Otro es la endeblez del mercado, que dificulta el que en un momento dado el vendedor pueda hallar un comprador sin que tenga que rebajar excesivamente el precio de venta. Otro es el alto tipo impositivo, a saber, el 25% sobre los dividendos, e impuestos progresivos sobre las ganancias de capital sobre todas las acciones vendidas dentro de los cinco años posteriores a su compra. Otro más es que los accionistas pequeños y minoritarios no tienen medios para protegerse frente a las desventajas que les pueden ocasionar las decisiones de los accionistas grandes y mayoritarios. Los accionistas pequeños y minoritarios se encuentran en desventaja tanto por lo que atañe a la transparencia de la bolsa de valores como en que no pueden recurrir a un sistema legal que les proteja. Así, por ejemplo, las autoridades del mercado de valores tienen poco poder o incentivo como para asegurarse de que las cuentas públicas de la empresa y los beneficios declarados son los correctos. Y esta insuficiente protección de que disponen los accionistas minoritarios tiende a poner un límite a la viabilidad del mercado de capital en acciones y a su importancia como fuente de financiación.



Si, por una parte, pueden resultar difíciles de proteger los derechos de la minoría poseedora de acciones, incluso en las mejores circunstancias, aún goza ésta de menor protección en un mercado pequeño e insuficientemente desarrollado como el de Túnez que en los otros países. Y además, ante el riesgo de perder el control que supone el acudir a la financiación por acciones, una empresa pequeña se ve fácilmente disuadida de expansionarse más allá de la dimensión que puede alcanzar con los recursos personales de su propietario complementados con lo que puede tomar a préstamo en favorables términos en el mercado de crédito institucional.

Otra importante limitación con la que operan las empresas tunecinas es la escasez de trabajo cualificado y en especial de gerentes. Cabe esperar que tal trabajo experto cobre una mayor importancia en las empresas grandes y complejas (como las de la modalidad SA) que en las modalidades IP y/o SARL. Al mismo tiempo, las ventajas de compartir entre muchos los riesgos que tienen las grandes corporaciones, confieren a esas empresas, a su vez, una ventaja clara en el reclutamiento de tal personal.

También hay que destacar entre las limitaciones institucionales de alcance nacional las que proceden de la legislación promulgada en Túnez durante la última o dos últimas décadas. Una de las leyes más importantes es el Código del Trabajo de 1966, que es una versión revisada y más elaborada de una ley anterior (la Ley 60-31 de 1960). Según el artículo 157 de este Código del Trabajo de 1966, toda empresa con 20 o más empleados debe tener un procedimiento para elegir delegados. Y más importante aún, toda empresa con 50 o más empleados *debe* tener un "consejo" o comité sindical en que estén representados los trabajadores. Y como explica Zouari (1987), como las normas sindicales y la negociación salarial han venido siendo en Túnez más bien incompatibles con la motivación para trabajar duramente, para tener eficiencia productiva y para que se dé trabajo en equipo y cooperativo, estas regulaciones de código laboral han originado indudablemente una tendencia definida en favor de las pequeñas empresas. Esta tendencia se ve aún más acentuada por el artículo 153 del mismo Código del Trabajo, que exige que toda empresa con 40 o más empleados disponga de su propio servicio médico.

Puesto que las cláusulas más costosas empiezan a regir a partir de los 40 ó más empleados permanentes, pero no se computan a estos efectos los aprendices y empleados a tiempo parcial, cabe esperar que las empresas se concentren en la segunda clase de tamaño de 20 a 49 empleados permanentes. Podemos comprobar esta aseveración en los cuadros 2 y A.1, que muestran como realmente la clase de dimensión 20-49 es en conjunto la clase modal, ya sea en la forma más popular SARL o en su forma más individual. También cabría esperar que se diera un mayor empleo de aprendices en las pequeñas empresas



que en las grandes. Y esta expectativa se confirma con las siguientes estadísticas sobre porcentajes de aprendices en la fuerza laboral por clase de tamaño: 9,5% y 8,0% para las clases 10-19 y 20-49 respectivamente, contra 6,1% y 4,1% para las clases de tamaño 50-99 y 100 ó más respectivamente.

Un segundo conjunto de limitaciones institucionales tiene un carácter más específico para cada sector e introduce diferenciaciones entre las diversas actividades económicas. Una muy importante influencia sobre la elección de forma organizativa y de dimensión de la empresa la ha ejercido *el sistema de controles de precios*. A resultas de la evolución de la política de precios, hacia 1981 se podían distinguir los cinco siguientes regímenes diferentes de precios, aplicándose cada uno de ellos a un sector y a un conjunto de mercancías diferente y específico:

1) El Régimen de "Precio Fijo". Bajo este régimen los precios vienen fijados por el gobierno, de modo que las diferencias entre estos precios oficiales y los precios de oportunidad nacionales o extranjeros suponen implícitamente una tasa impositiva o de subsidio. Este régimen se aplica (como cabía esperar) a los productos alimenticios básicos, a la energía, a los transportes, a los servicios médicos, pero también a los materiales para la construcción y a los aparatos de televisión.

2) El Régimen de "Precios Autorizados (Homologados)". Este régimen, que en concreto hasta 1982 era el más frecuente para los productos manufacturados, es un régimen de precios administrados o controlados relativamente fijos. Las empresas sólo pueden cambiar los precios fijos vigentes presentando los pertinentes datos de costes a las autoridades gubernamentales y recibiendo su aprobación previa para tales cambios. En la práctica el proceso de obtención de las oportunas autorizaciones de estos cambios de los precios fijos tarda largos periodos de tiempo, a veces varios años.

3) El régimen de "precio auto-autorizado" (autohomologado). Este sistema es el mismo que el anterior excepto que no se requiere la aprobación previa de las autoridades para compensar los cambios documentados de costes. Con anterioridad a 1982, éste régimen estaba limitado principalmente al sector de la distribución; sin embargo, con posterioridad a 1982 ha comenzado a aplicarse a un número creciente de productos manufacturados que antes se regían por el régimen de "precios autorizados".

4) El régimen de "Precio Libre Controlado". Este régimen permite a las empresas cambiar sus precios a voluntad simplemente informando a las autoridades de tales cambios, sin tener que entregarles cuentas de costes. Sin embargo, las autoridades se reservan el derecho de suspender más adelante los cambios, si lo consideran apropiado.

5) El régimen de "Precios Libres". Este régimen, que se aplica sólo a los

precios de algunos productos agrícolas y pesqueros, permite que los precios sean determinados enteramente por las fuerzas del mercado.

Las autoridades responsables del establecimiento de los precios son las del Ministerio de Comercio. Los precios se fijan para cada mercancía determinada y se aplican a todas las empresas, normalmente sin considerar las diferencias de calidad.

Puesto que 5 de los 4 regímenes son esencialmente variantes de los precios fijos<sup>15</sup>, queda claro que la influencia del sistema de precios depende del efecto que cabe esperar que tengan los precios fijos sobre la elección organizativa y de dimensión (de la empresa):

En primer lugar, con precios fijos las empresas son menos capaces de aumentar su cuota de mercado de lo que lo serían si pudieran " segar la hierba bajo los pies " de sus rivales, vendiendo a precios más bajos. En segundo lugar, como los precios se establecen con márgenes de ganancia fijos sobre los costes, las empresas tienen pocos incentivos para lograr reducciones de los costes que podrían ser alcanzados a veces mediante una mayor escala de la producción y una mayor especialización. En tercer lugar, propicia el que se exageren los costes y que en cambio se informe a la baja de las ventas habidas. Sin embargo, como estas formas de comportamiento oportunista son menos factibles para las grandes empresas con auditores externos, y cuyas cuentas es más probable que sean cuidadosamente supervisadas por los departamentos gubernamentales y por los accionistas, la posibilidad de practicar las mencionadas modalidades de comportamiento oportunista serán naturalmente mayores para las empresas más pequeñas, de propiedad individual, que para las mayores de tipo corporativo. Además, en los sectores industriales en que predominan las pequeñas empresas, le resultará más difícil al gobierno supervisar y penalizar tal comportamiento que en los sectores industriales en que no hay sino un reducido número de grandes productores.

Por otra parte, en sistemas como el de "precio autorizado" y el de "precio auto-autorizado", cabría esperar que las grandes empresas estén mejor situadas que las pequeñas para documentar los incrementos de costes, preparando el trabajo administrativo preciso y supervisando el progreso de sus proposiciones a través de las burocracias pertinentes. En general pues, es de suponer que, si el resto de las variables (como la tecnología) permanecen constantes, la

15. Aunque legalmente los controles solo establecen los precios máximos, debido a que los márgenes determinados oficialmente son bajos y a que las autoridades fiscales usan estos precios máximos como base impositiva tanto en los impuestos por ventas como en otros, las empresas individuales no tienen ningún incentivo para operar por debajo de los precios máximos legalmente establecidos.

importancia relativa de las pequeñas empresas variará con el grado de rigidez de los precios fijos.

Otra imperfección que influye en la asignación del capital real y que podría ocasionar una clara tendencia o sesgo en la distribución por tamaños de las empresas es el empleo generalizado de las licencias de inversión. Todas las inversiones industriales requieren virtualmente autorización. Y se puede comprender que se realice una selección entre las propuestas para recibir estos beneficios, porque a tales inversiones se aplican incentivos fiscales y de otro tipo. Desde 1974, el protagonista principal de la administración de los controles de la inversión industrial ha sido la Agencia para la Promoción de las Inversiones (Agence de Promotion des Investissements), conocida como API. Anteriormente esta función se hallaba repartida entre varios ministerios según la clase de inversión. Si bien la creación de la API ha contribuido grandemente a centralizar, homogeneizar y quizá simplificar las decisiones de autorización de las inversiones, sin embargo este procedimiento incluye varios niveles de aprobación<sup>16</sup>, cada uno de los cuales supone probablemente considerables retrasos así como incertidumbre en el resultado.

Este proceso resulta algo menos engorroso para las empresas que precisan inversiones de menos de 200.000 dinares tunecinos que para inversiones mayores. Aquellas empresas que necesitan inversiones de menos de 20.000 dinares tunecinos en ciertas industrias tradicionales cuentan con la posibilidad de sortear el API y acudir al Departamento para la Empresa del Ministerio de la Economía Nacional. Y puesto que esta última alternativa es más sencilla y puede proporcionar préstamos muy subsidiados<sup>17</sup>, así como beneficios fiscales, ello puede resultar para las empresas muy pequeñas una ventaja sustantiva.

Otro factor político e institucional que influye en la elección de la modalidad organizativa y en el tamaño es el sistema de protección de los productores nacionales frente a las importaciones extranjeras, así como la tendencia

16. Los niveles de la aprobación o distintos pasos del procedimiento son como sigue: En primer lugar la misma API debe conceder la aprobación, aprobación que tiene que proceder de un comité relativamente engorroso en que están representados varios ministerios y el Banco Central. En segundo lugar cualquier financiación precisa, requiere el visto bueno del banco. En tercer lugar, se debe obtener la licencia para importar cualesquiera importaciones que precise de la Oficina del Ministerio de Economía que es el responsable de las licencias comerciales. En cuarto lugar para las divisas que se necesiten se debe obtener la aprobación del Banco Central.

17. Estos créditos que empezaron en 1981, se conceden a través del Fonds National de Promotion de L'Artisanat et des Petits Metiers (FONAPRAM). Más de dos tercios de los préstamos concedidos han sido préstamos a 11 años con un período de gracia de 7 años hechos a empresas que efectúan inversiones menores de 10.000 dinares tunecinos. Para el 36% del préstamo no hay intereses y el resto tiene un tipo de interés anual del 6,75%. Así el inversor sólo debe añadir el 4% de la inversión total.

correlativa a que se den políticas para sustituir las importaciones en vez de desarrollar la exportación. Este sesgo contra las exportaciones naturalmente implica que las empresas se vean limitadas por la pequeña dimensión del mercado nacional. Y conjuntamente con las reglas mencionadas que las autoridades hacen cumplir en el alza de precios, tiende a inducir a las empresas a elegir un tamaño pequeño y a huir de la modalidad SA. Por otra parte, cabría esperar que las industrias con menor número de empresas (que serán grandes) tengan un mayor éxito para formular una acción colectiva y logren por tanto alcanzar una mayor protección frente a la competencia extranjera. También es de esperar que las grandes empresas estén en mejores condiciones para obtener las necesarias licencias para importar las materias primas y equipamiento. Y las empresas pequeñas resultan discriminadas también por otro rasgo de la protección arancelaria, a saber, que los artículos que emplean como equipo de capital, tales como pequeños motores, bicicletas, refrigeradores, etc., suelen estar clasificados como objetos de consumo duradero y sometidos a aranceles muy elevados, mientras que las grandes empresas emplean tipos de bienes de capital a los que se aplican tipos arancelarios muy bajos (Haggblade, Liedholm and Mead (1986)).

Como antes se señaló, dado que muchas de las limitaciones mencionadas, como la limitación de capital, la de la dimensión del tamaño, la de trabajo gerencial y cualificado y el que el tamaño pequeño de la empresa propicia el comportamiento oportunista, no son de aplicación a las empresas públicas, en nuestras verificaciones empíricas nos concentramos en la elección de tamaño y modalidad de propiedad de las empresas del sector privado. Además, como se exige que las empresas públicas adopten la modalidad SA, la cuestión de la modalidad de propiedad ni siquiera se plantea en este caso<sup>18</sup>.

#### IV. LOS COSTES DE TRANSACCIÓN EN LA ELECCIÓN DE LA MODALIDAD DE PROPIEDAD Y DEL TAMAÑO: FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS

Debemos empezar por recordar, como decíamos en la sección II, que hay tres rasgos que destacan en relación a la modalidad de propiedad y al tamaño de las empresas. Uno de tales rasgos (como refleja el cuadro 1) es la acusada diferencia que se da, en la distribución por tamaño de esas empresas, entre, por una parte, las que están sujetas a las limitaciones institucionales normales que caracterizan al "régimen interior" y por otra las que se hallan, en buena parte,

18. Véase Grissa (1987) para encontrar un análisis institucional del sector de la empresa pública en Túnez.

exentas de esas limitaciones y sometidas al "régimen de exportación". Un segundo rasgo es la correlación relativamente elevada que reflejan los cuadros 2 y A.2 entre modalidad de propiedad y tamaño de la empresa, de modo que la modalidad IP va de la mano con las pequeñas empresas (en especial con las de menos de 20 empleados permanentes), la modalidad SARL viene asociada con las empresas de tamaño medio (es decir aquéllas con 20-49 empleados permanentes) y la modalidad SA caracteriza a las empresas relativamente grandes, es decir las de 50 ó más empleados permanentes. El tercer rasgo es el predominio relativo de la modalidad SARL, que por sí sola representa casi la mitad de todas las empresas privadas de manufacturas del país tanto en 1972 como en 1981.

La finalidad de esta sección es sugerir modos en que la teoría económica del coste de transacción puede ayudarnos a explicar no sólo estos tres rasgos, sino también de manera más general cómo varía la forma de propiedad y la dimensión de las empresas entre los diversos subsectores del sector privado manufacturero tunecino.

Empecemos por el predominio que se observa de la modalidad SARL. Podría atribuirse este predominio al hecho de que, en el marco de una sociedad en que la reputación, de honestidad y fiabilidad, entre los miembros de una familia son muy valorados y se comunica la misma fácil y confiadamente, la asociación con miembros de la familia puede constituir un medio eficiente de soslayar las desventajas inherentes a una dimensión extremadamente reducida sin tener que pagar el precio, en otro caso elevado, en términos de coste de transacción, de la modalidad de propiedad más compleja asociada con una dimensión mayor. La razón por la que estos costes de transacción aumentan con el tamaño y complejidad de la empresa radica en la doble necesidad que tienen los accionistas de protegerse de la explotación de los gerentes oportunistas así como de la que tienen los gerentes de protegerse de los accionistas oportunistas mediante costosas inversiones en información, supervisión y procedimientos para solventar los conflictos que surjan. Por otra parte, el hecho de que la modalidad SARL también prevea una responsabilidad limitada hace que descienda tanto el riesgo de pérdidas para los socios potenciales, como la necesidad de una costosa supervisión de un socio por el otro. En otras palabras, en ausencia de mercados bien desarrollados para gerentes, capital en acciones, seguros y conocimiento técnico, el que estos contratos se limiten a miembros de un estrecho marco familiar, de clan, étnico o comunitario, hace que baje el coste de transacción preciso para alcanzar tanto una responsabilidad limitada como la dimensión que se requiere para evitar las deseconomías de una escala de producción demasiado pequeña, ya que los costes serían en otro caso muy superiores.



Tanto la correlación observable entre la modalidad de propiedad y el tamaño de la empresa, como los fundamentos teóricos de dicha correlación son lo suficientemente intensos como para llevarnos a postular desde el comienzo que los alejamientos de la forma intermedia SARL, ya sea hacia un tamaño menor y una modalidad más sencilla, es decir la modalidad IP, o hacia una modalidad mayor y más compleja, la modalidad SA, dependen del compromiso que suponemos se da entre dos tendencias de signo contrario, a saber entre las ventajas de producir en gran escala y de tener acceso a los inputs escasos cuyos mercados son imperfectos e incompletos, de una parte, y, de otra, las de controlar y hacer disminuir los costes de transacción. O para decirlo con otras palabras, se supone que los empresarios minimizan los costes totales, que a su vez se componen de costes de producción y de costes de transacción. Así, en aquellos sectores en que tienen especial importancia las ventajas de la producción en gran escala y del acceso a los inputs escasos, cuyos mercados son incompletos e imperfectos, cabe esperar que nos encontremos con una proporción relativamente grande de empresas de la modalidad SA y con un tamaño relativamente grande. Y en cambio, cuando sea particularmente de esperar un comportamiento oportunista por parte de los agentes del interior de la empresa respecto al gobierno y a otros agentes exteriores a la empresa, cabe esperar que las empresas favorezcan un mayor control que les acerque a los inputs y que escojan por tanto la modalidad IP y una menor dimensión.

Al hacer explícita la relación entre tamaño deseado de la empresa y modalidad de propiedad, evitamos que se nos pueda hacer la crítica que formulaban Klein (1983) y otros al análisis de la empresa (basado en el coste de transacción) de Fama and Jensen (1983). En este análisis se consideraba que el tamaño de la empresa era completamente exógeno respecto a la elección de modalidad organizativa, supuestos que nos parece irreal. En nuestro análisis suponemos, en cambio, que el tamaño de la empresa y su modalidad organizativa son variables endógenas que se determinan conjuntamente. Y supondremos un modelo del tipo mostrado en la figura 1 para hacer operativa esta relación con el fin de explicar la modalidad de propiedad (OF) y el tamaño de la empresa (FS). Medimos la variación de OF por medio de los porcentajes para cada industria (actividad) de cada una de las tres modalidades más importantes de propiedad, IP, SARL y SA (definidas en la sección II). Análogamente, las variaciones en el tamaño o dimensión de las empresas se miden por medio del porcentaje de empresas privadas que tienen 50 ó más empleados permanentes (SIZL), en que SIZL se obtiene sumando los porcentajes de las dos últimas columnas del cuadro A.1.

Según el modelo descrito en la figura 1, suponemos (1) que SIZL varía según las actividades dependiendo tanto de factores exógenos, como las característi-



cas tecnológicas y de dimensión de mercado de estas actividades, y recientes consideraciones de crecimiento (que reflejan, por ejemplo, cambios en la estructura de edad de las empresas y/o el grado en que el tamaño actual de la empresa se está adecuando, ajustando, al tamaño deseado), como de factores endógenos y, en particular, de la modalidad de propiedad (OF) que se determina conjuntamente con el tamaño, y que se mide por los porcentajes IP, SARL y SA; y 2) que los porcentajes de empresas de las modalidades de propiedad IP, SARL y SA varían según la actividad y dependen de la variación de SIZL, que viene determinada conjuntamente, así como de factores exógenos, entre ellos las diferencias dadas de las normas institucionales así como las de las circunstancias institucionales (incluidas las diversas fuentes de comportamiento oportunista) y los cambios en su importancia relativa.

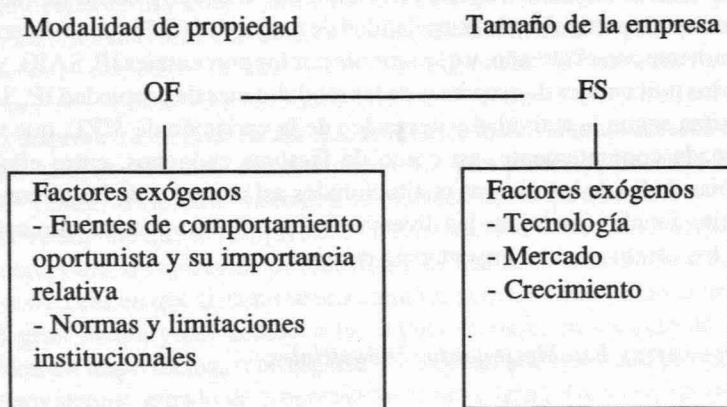
### *Empresas versus Establecimientos Industriales.*

Hemos empleado, en la explicación anterior, indistintamente los términos de empresa y establecimiento industrial o comercial. Sin embargo se debe distinguir ambos conceptos, tanto desde un punto de vista teórico como empírico.

Desde la perspectiva del análisis de la modalidad de propiedad, la unidad pertinente sería la empresa, sin tener en cuenta el número de establecimientos que dicha empresa poseyera. Ello se debe a que la empresa es el centro de decisión y control pertinente o "relevante" en cuanto al comportamiento oportunista y a la minimización del coste de transacción. Por otra parte, la unidad de análisis pertinente para investigar los determinantes tecnológicos del tamaño es el establecimiento industrial, o unidad industrial.

Queda claro que estas dos unidades de análisis y de medida son muy interdependientes. Una empresa dada puede optar por una estructura organizativa con muchos establecimientos integrados vertical u horizontalmente. Y la diversificación por medio de muchos establecimientos o unidades industriales, en la medida en que las consideraciones tecnológicas lo permiten, puede ser una solución a los problemas de control que conlleva la gran dimensión de la empresa. Parecería pues, apropiado introducir este aspecto de diversificación en nuestro análisis.

**Figura 1**  
**Modelo de modalidad de propiedad y tamaño de la empresa**



Sin embargo, en la parte empírica de nuestro análisis ignoramos este problema por dos razones: la primera es que un tratamiento adecuado y simultáneo, tanto de la modalidad de propiedad como de la estructura organizativa, complicaría más el análisis y limitaría severamente la posibilidad de identificar las ecuaciones empíricas pertinentes o "relevantes". La segunda es que en el caso que estudiamos se da virtualmente una relación uno a uno entre empresas y establecimientos: en casi todos los casos una empresa tunecina se corresponde con un único establecimiento industrial. Ello se debe a que los empresarios tunecinos cuando se trata de expandir sus actividades parecen preferir la creación de nuevas empresas a fundar nuevas factorías dentro de las empresas previamente existentes. Por consiguiente, continuaremos empleando como equivalentes los términos "empresa" y "establecimiento".

### *Características Tecnológicas y de Dimensión del Mercado y sus Efectos Esperados sobre el Tamaño de la Empresa.*

Como medida de la característica tecnológica que se considera que influye en la elección del tamaño de las empresas empleamos la razón o proporción capital-trabajo, tal como se mide en las correspondientes actividades manufactureras en Estados Unidos. En concreto, empleamos el valor contable bruto de

los activos sujetos a depreciación<sup>19</sup> dividido por el número de empleados (KLUS), tomándolo tal como se presenta en los datos del Ministerio de Comercio norteamericano (1981), según su correspondencia con otros sistemas de clasificación, tal como nos muestra el cuadro A.4. Se emplean los datos norteamericanos para este fin no sólo porque se puede disponer fácilmente de ellos y se usan ampliamente, sino también porque no es probable que se vean afectados por las limitaciones y consideraciones institucionales que estamos investigando.

El sentido de la influencia de KLUS sobre SZIL, es, sin embargo ambiguo. Ello se debe a que existen al menos, dos efectos diferentes: en primer lugar, si medimos el SZIL estrictamente en términos del número de empleados, puede suceder que una mayor proporción o razón capital-trabajo permita a las empresas alcanzar el volumen objetivo dado de producción con un menor número de empleados; es decir el menor valor de SZIL se debería a la sustitución de trabajo por capital. Pero, por otra parte, y debido a la bien conocida correlación positiva de la mayor intensidad en capital tanto con una mayor eficiencia técnica como con economías de escala, cabe esperar que KLUS tenga un efecto positivo sobre SZIL.

Por otra parte, es de esperar que un incremento en la dimensión el mercado incremente a su vez el tamaño de la empresa y tenga así un efecto positivo sobre el SZIL. Análogamente, un mejor acceso a los mercados de exportación tendría presumiblemente el efecto de incrementar el tamaño efectivo del mercado y por ésta y otras razones (que identifica el ECLAC de las Naciones Unidas), cabría esperar una correlación positiva del porcentaje de exportaciones en las ventas totales (EXP) con el SZIL.

Como SZIL se mide para un período de tiempo particular, es decir para el año 1981, puede verse influido no sólo por las mencionadas consideraciones a largo plazo tales como la tecnología y la dimensión del mercado, sino también por factores más a corto plazo como las características específicas para cada sector de la dinámica reciente respecto al número de empresas y al empleo, factores que afectarían a la estructura por edades de las empresas. Por esta razón también incluimos en las especificaciones de la ecuación SZIL, medidas del crecimiento tanto del número de empresas (GN) como del número de empleados (GE) que se hallaban en la empresa durante el periodo 1972-1981. Estas medidas representan el efecto de las decisiones sobre el uso de licencias, el crecimiento del mercado y los cambios en la estructura de edad de las empresas, variables que cabe considerar exógenas respecto a la elección de tamaño y forma organizativa de la empresa en 1981. Naturalmente es de esperar que GN y GE tengan respectivamente efectos positivos y negativos sobre el SZIL.

19. Esta medida es un simple promedio de los valores a principio y fin del año 1977.

### *Características Institucionales y sus Efectos Esperados sobre la Modalidad de la Propiedad.*

No ha sido posible, desafortunadamente, encontrar medidas satisfactorias de todos los factores institucionales que afectan a la elección del tamaño y modalidad de propiedad de la empresa. Una de las mayores dificultades es que muchos de estos factores varían más según el país que según el sector. En estos casos, ni siquiera las mejores medidas pueden ayudarnos a explicar la variación en la modalidad de propiedad según los sectores para un país dado. Y como hemos centrado nuestra atención en lo que ocurre en un único país hemos tenido que ignorar algunas consideraciones institucionales como, a) lo incompleto del mercado de seguros, b) lo incompleto de los mercados de capital en acciones, y c) en gran parte también los efectos de la legislación social.

Sin embargo, varios de los demás factores institucionales mencionados varían según los sectores, e incluso cuando no es así, cabe esperar que varíe su importancia relativa según los sectores. Ello hace posible introducir algunos de estos factores institucionales, aunque de forma incompleta e imperfecta, en nuestro análisis por sectores dentro de un país.

Nuestra finalidad es, en todos los casos, hacer hincapié en el papel que juega el coste de transacción. Empezamos con los factores institucionales más familiares y examinamos luego algunos de los más olvidados y los que pueden ser especialmente característicos de Túnez.

Aunque dentro del sector manufacturero tunecino varía sólo ligeramente lo completo que sea el mercado crediticio, sin embargo varía considerablemente de sector a sector la importancia relativa del crédito. Para los suministradores de crédito, es decir, para los bancos comerciales, cuyos tipos de interés y monto global de crédito que pueden otorgar están estrechamente controlados por la normativa estatal y por las decisiones del Banco Central, parece que tienen una importancia primordial en la adjudicación de los créditos, las consideraciones acerca del riesgo de que sus clientes no les reembolsen y, por tanto, el coste de supervisión. Pero este coste de supervisión probablemente varía con la modalidad organizativa. Y podemos suponer que la modalidad SA sea particularmente ventajosa, dado que requiere una auditoría externa así como la distribución a los accionistas de las cuentas auditadas. En el extremo contrario figura la empresa IP de la que resultará difícil, debido a su naturaleza cerrada, obtener y medir sus cuentas. Y la modalidad SARL ocupará a este respecto un puesto intermedio. Como medida de la importancia que tiene el crédito bancario para cada sector emplearemos el porcentaje que las cargas financieras suponen en el coste total de las empresas SARL y SA en el año 1981 (FCSS). Esta medida varía considerablemente para cada una de las actividades incluidas en nuestro

análisis, desde un mínimo de un 1,32% en las panaderías (5) hasta un máximo del 20,45% en los aserraderos y manufacturas de la madera<sup>20</sup>. Cuanto mayor importancia tiene el crédito bancario para el sector considerado (tal como viene medido por el FCSS) más favorable es el saldo de ventajas e inconvenientes para las empresas SA comparadas con las más sencillas IP. Tenemos pues que esperar que el efecto de FCSS sobre las empresas SA sea positivo, que sobre las empresas IP sea negativo y que sobre las empresas SARL esté en algún punto intermedio entre las dos anteriores.

Análogamente respecto al trabajo gerencial y cualificado (como ingeniería), la importancia de la gerencia y de la ingeniería puede variar considerablemente de sector a sector, por más que varíe poco según el sector lo completo o incompleto que sea el mercado para gerentes e ingenieros dentro de un mismo país. Y como la importancia de la gerencia e ingeniería también variará con el tamaño de la empresa, ya que las grandes empresas son más complejas y también más capaces que las pequeñas de sacar partido a las economías de escala en el empleo de gerentes e ingenieros, supondremos constante tal tamaño al formular nuestra medida de la importancia relativa de gerentes e ingenieros. Así pues, para medir esta importancia relativa de gerentes e ingenieros emplearemos el porcentaje de gerentes e ingenieros en la fuerza laboral empleada en empresas de la categoría de tamaño 50-99 (MAN 50).

Y dada la ausencia en Túnez de mercados desarrollados y que funcionen bien para gerentes e ingenieros, la movilidad de estos últimos suele ser mucho más limitada de lo que sería en el marco de un país desarrollado. En estas situaciones, el interés del gerente que busca asegurar su posición es minimizar la probabilidad de ser víctima de un comportamiento oportunista o explotador por parte del propietario, y/o la quiebra de la empresa que le obligaría a volver a entrar en el mercado en circunstancias desfavorables, es decir como un gerente "usado" del que (como de un coche usado) cabe sospechar que sea malo. Cuanto más abierta sea la empresa, más fácil será para el gerente o ingeniero obtener información útil y hacer así menor el riesgo de tener que volver a entrar en el mercado en condiciones desfavorables. Supondremos que cuanto mayor sea el índice que indica la necesidad de gerentes e ingenieros en el sector de que se trate (MAN 50), mayores serán las desventajas de la modalidad IP y las ventajas, en cambio, de la SA, y quizá también de la modalidad SARL.

Como se dijo antes, todas las empresas manufactureras tunecinas están

20. Si hubieramos empleado los tipos de protección efectiva en vez de los tipos de protección nominal ello no habría modificado los resultados de forma significativa. Los datos sobre protección comercial son del IEQ (1984) y se refieren a 1980. La correspondencia con la clasificación del cuadro I-O empleada en el estudio sobre la protección viene dada en el cuadro A.4.



sujetas a la misma legislación social y, por tanto, como ya se mencionó, las empresas con más trabajadores permanentes incurren en mayores costes, incluidos los de la prescrita organización de los trabajadores de la empresa en comités sindicales, los de tener que proporcionar servicios médicos y los de tener que pagar tasas en concepto de seguridad social. Sin embargo, pueden evitarse los costes de la legislación social sustituyendo los empleados permanentes por aprendices y trabajadores temporales (que no cuentan como empleados permanentes); y esta posibilidad varía considerablemente de sector a sector dependiendo de la actividad de que se trate. También aquí, ya que el empleo de aprendices puede variar con el tamaño de la empresa, consideraremos el tamaño constante con vistas a perfilar nuestra medida de la capacidad de sustitución de los empleados permanentes por aprendices, concentrándonos en una clase de tamaño única (la que emplea con mayor intensidad aprendices, es decir la clase de tamaño 20-49). En concreto, empleamos el porcentaje de aprendices en la fuerza laboral de todas las empresas privadas de cada actividad que pertenezcan a la clase de tamaño 20-49 (APR 20). Y suponemos que cuanto más fácil sea sustituir trabajadores permanentes por aprendices, más probablemente las empresas elegirán la modalidad IP y posiblemente también la SARL, por las ventajas que estas modalidades tienen respecto a la SA en lo que atañe a su control y al comportamiento oportunista.

Puesto que los efectos de la protección arancelaria sobre la eficiencia y la evasión del trabajo gerencial han recibido una atención considerable en la literatura del desarrollo (Leibenstein (1978) y Bergsman (1974)) incluimos también el Tipo Nominal de Protección (NRP) en nuestro análisis<sup>21</sup>. Unos márgenes altos de NRP posibilitarían a los gerentes el alcanzar unos beneficios suficientemente altos con menos trabajo de su parte. Por tanto, cuanto mayor es el NPR, mayor será el interés de los propietarios en supervisar estrechamente y ejercer control a, y sobre, los gerentes. Asimismo, cuanto mayor sea el NRP, mayor será la preocupación de las empresas por evitar que el gobierno se aperciba de su exceso de beneficios y más les convendrá la modalidad más cerrada IP para ocultar dichos beneficios. Por tanto, cuanto más elevado sea el NPR más probable es que escoja la modalidad IP, y en menor grado la SARL, en detrimento de la modalidad SA.

Como se dijo antes, bajo los regímenes de precios autorizados y fijos practicados en Túnez, se prohíbe a las empresas que reduzcan los precios para incrementar su cuota de mercado, lo cual hace que se venan menos estimuladas

21. El término de errores en las ecuaciones de IP y SA puede estar correlacionado. Pero en este caso de sistema de ecuaciones aparentemente no relacionadas, no se gana eficiencia empleando la estimación de mínimos cuadrados generalizados ya que las variables explicativas son las mismas en las dos ecuaciones.



a competir aumentando la eficiencia, adecuando los modelos o de cualquier otro modo conducente a incrementar los beneficios al aumentar su cuota de mercado y su volumen de ventas. En vez de ello, el medio que se presenta más atractivo para hacer beneficios es la práctica de un comportamiento oportunista respecto al resto de agentes, gobierno y trabajadores. Puesto que, como se dijo antes en la sección III, el régimen de precio auto-autorizados no se hizo extensivo al sector manufacturero tunecino hasta después de 1981 (el año de los datos que empleamos en esta verificación empírica) y, por otra parte, era mínima la diferencia entre los regímenes de precio libre controlado y de precio libre, sólo existían, a todos los efectos prácticos, tres regímenes diferentes de precios. Y como la aplicación de los distintos regímenes de precios varía de sector a sector, hemos introducido variables "ficticias" para dos de los regímenes, el de precio autorizado (DA) y el de precio fijo (DF). Y es de esperar que la existencia de DA y DF en un sector dado haga más probable que las empresas de ese sector elijan la modalidad IP en vez de la SA. La razón es que, cuanto menos puedan recurrir las empresas del sector industrial de que se trate a mecanismos como la competencia de precios para influir en los beneficios retenidos, estas empresas buscarán alcanzar sus objetivos de utilidades retenidas valiéndose de la ocultación de los beneficios y quizá también de la calidad. Y el recurso a tales medios puede llevarse mejor a cabo con un estrecho control en empresas cerradas de la modalidad IP y en el que resulta factible una rápida salida (y una reentrada posterior).

## V. RESULTADOS Y CONCLUSIONES

Ahora que se han presentado y explicado todas nuestras hipótesis, así como identificado las medidas de las variables "relevantes", procederemos directamente a la estimación empírica del modelo descrito en la figura 1. Este modelo consta de una ecuación para el tamaño (SZIL) y dos para las diversas modalidades de propiedad, a saber, IP y SA, cada una de estas últimas con la misma especificación de las variables de la parte derecha, y se estima tanto por medio del método de los Mínimos Cuadrados Ordinarios (OLS) como por el de los Mínimos Cuadrados Bietápicos (2SLS), en base a datos por sectores, las 42 actividades manufactureras reseñadas en los cuadros A.1 y A.2. Los resultados se presentan en el cuadro 3. Y de estos resultados se deducen algunas conclusiones importantes:

Cuadro 3  
**Resultados de la regresión de modalidad de propiedad y de tamaño de la empresa**  
 (Estimados a partir de los datos para 42 actividades identificadas en los cuadros A.1, A.2 y A.3)

(1) Ecuaciones de la modalidad de propiedad										
Método de estimación	Variable dependiente	Variables explicativas								Media
		C	SIZL	FCSS	MAN50	APR20	NRP	DA	DF	R-2
OLS	IP	18.766** (2.16)	-0.446*** (4.73)	-0.581 (1.48)	-0.600 (0.54)	1.315*** (4.55)	0.093 (1.19)	7.983* (1.87)	22.163*** (3.81)	0.60
2SLS	IP	15.790 (1.54)	-0.355* (1.92)	-0.615 (1.53)	-0.577 (0.51)	1.321*** (4.51)	0.105 (1.27)	8.485* (1.93)	21.594*** (3.61)	—
OLS	SA	10.126 (0.84)	0.549*** (4.23)	0.297 (0.55)	2.551 (1.66)	-0.135 (0.34)	-0.203* (1.87)	0.021 (0.00)	-8.586 (1.07)	0.38
2SLS	SA	21.680 (1.41)	0.199 (0.71)	0.431 (0.72)	2.464 (1.46)	-0.159 (0.36)	-0.248** (2.01)	-1.926 (0.29)	-6.382 (0.71)	—
(2) Ecuación del tamaño										
Método de estimación	Variable dependiente	C	IP	SA	KLUS	EXP	GN	GE	R-2	Media
OLS	SIZL	32.216*** (5.16)	-0.380*** (2.71)	0.448*** (3.51)	-0.175 (1.441)	-0.591*** (3.32)	-0.020*** (3.02)	0.003* (1.69)	0.55	29.50
2SLS	SIZL	28.132** (2.41)	-0.227 (0.99)	0.477 (1.44)	-0.155 (1.13)	-0.559*** (2.99)	-0.020*** (2.94)	0.003* (1.67)	—	29.50

Notas: — Para encontrar la definición de las variables ver el texto.

— Las cifras entre paréntesis representan valores "t".

— \*, \*\* y \*\*\* indican que el coeficiente de que se trate es significativo a un nivel del 10, del 5 y del 1% respectivamente (para la estimación SLS (mínimos cuadrados biatópicos) los "tests" se basan en la distribución normal asintóticamente válida).

En primer lugar se constata una intensa evidencia en apoyo de la interdependencia en los dos sentidos entre tamaño de la empresa y su modalidad de propiedad. Tanto los coeficientes de SZIL en las ecuaciones IP y SA, como inversamente los de IP y SA en la ecuación SZIL, tienen los signos que eran de esperar. Con la estimación de mínimos cuadrados ordinarios todos estos coeficientes son altamente significativos. El nivel de significación se ve, sin embargo, algo reducido para la estimación por mínimos cuadrados bietápicos, en especial en el caso de las ecuaciones SA y SZIL. Las diferencias estadísticas entre la estimación por mínimos cuadrados ordinarios y por mínimos cuadrados bietápicos muestran lo importante que es tener en cuenta la simultaneidad en la determinación de la modalidad de propiedad y el tamaño de la empresa. Si exceptuamos la variación en los niveles de significación entre los diversos procedimientos de estimación, las magnitudes de los parámetros permanecen a grandes trazos similares y los signos inalterados.

En segundo lugar, respecto a su poder explicativo, nótese que la capacidad de explicar las proporciones que hay de empresas de modalidades IP y SA, así como de empresas de gran tamaño, es muy elevado. Particularmente vigorosa es la explicación de la modalidad de propiedad IP.

En tercer lugar, y quizá de la mayor importancia para el tema de este escrito, es el apoyo relativamente intenso encontrado para los diversos determinantes de la modalidad de propiedad que se basan en el coste de transacción, que antes se han explicado. Como suponíamos, cuanto más importante es el crédito bancario para el sector (FCSS), más probable es que el sector se decante por la modalidad SA y soslaye en cambio la modalidad IP. También, como se ha supuesto, cuanto mayor es la importancia de gerentes e ingenieros (cuyo mercado está poco desarrollado) en un sector, es decir cuanto mayor es MAN 50, menor es la frecuencia de la modalidad IP y mayor la de la modalidad SA<sup>22</sup>.

Respecto a la importancia de la legislación social, adviértase que el coeficiente de APR 20 en la ecuación IP es positivo y significativo, mientras que en la ecuación SA es negativo, pero no significativo. Este resultado es coherente con que las empresas consideren que la legislación social tunecina, que impone costes suplementarios sobre todo a las grandes empresas, es una importante limitación al tamaño de la empresa y a su complejidad organizativa. Si bien esta percepción por parte de las empresas puede no variar según las diversas industrias, sin embargo sí parece variar considerablemente de sector a sector la capacidad para soslayar esta limitación sustituyendo los empleados permanen-

22. Sin embargo, en este caso particular, no se puede rechazar la posibilidad de que la causalidad sea en el otro sentido, es decir, con el resto de cosas sin variar, las empresas de modalidad SA pueden desear emplear más gerentes e ingenieros que las de la modalidad IP. Si así fuera, los resultados podrían tener un sesgo en favor de la hipótesis.

tes por aprendices —que no se incluyen en las cláusulas de la legislación. Los resultados muestran que, si las demás cosas no varían, aquellos sectores en que las empresas con 20-49 empleados permanentes pueden emplear un mayor porcentaje de aprendices en su fuerza laboral es probable que tengan un menor porcentaje de empresas de la modalidad IP y un menor porcentaje de empresas de la modalidad SA si los comparamos con otros sectores.

También hay evidencia de que, como habíamos supuesto, la protección (NRP) y la aplicación de los regímenes de precios más estrictamente controlados (DA y DF) originan estímulos o incentivos en favor de un comportamiento oportunista. En concreto, la influencia de NRP sobre IP es positiva y sobre SA negativa y significativa. Asimismo, la influencia del régimen de precio autorizado (DA) y del régimen de precio fijo (DF) sobre IP es positiva y significativa y sobre SA negativa pero no significativa.

En general, por tanto, resulta sorprendentemente vigoroso el respaldo empírico para nuestras explicaciones, basadas en el coste de transacción, de las variaciones intersectoriales de la modalidad de propiedad. Si bien en algunos casos la forma de medir las variables o relaciones especificadas puede introducir un sesgo en los resultados en favor de las hipótesis formuladas, en otros casos se mantienen estos resultados pese a posibles sesgos metodológicos que van en contra de las hipótesis. Aunque las motivaciones resultan difíciles de probar, nuestros resultados son ciertamente coherentes con un factor que constituiría un importante determinante en la elección por parte de las empresas de la modalidad de propiedad y de tamaño, a saber el deseo de propietarios y gerentes, en el interior de las empresas, de practicar un comportamiento oportunista frente al gobierno, los trabajadores y los consumidores.

Aunque estos resultados no son ciertamente definitivos, parecen sugerir que habría que prestar mayor atención a estas consideraciones, tanto en la nueva teoría económica institucional como en la organización y política industrial.

La influencia de las consideraciones basadas en el coste de transacción sobre la distribución por tamaños vienen reflejadas a través de las variables de la modalidad de propiedad. Respecto a los efectos de la tecnología y de la dimensión del mercado sobre el tamaño de la empresa, éstos resultan ser sorprendentemente débiles e incluso contrarios a lo esperado. Y la razón o proporción capital-trabajo tiene un signo negativo, contrariamente a las hipótesis que se formulan normalmente, aunque no es un valor significativo. Asimismo el efecto que sobre el tamaño ejerce la importancia relativa de las exportaciones en las ventas totales parece ser negativo, contrariamente de nuevo a la relación que era de esperar. Por otra parte, las variables de crecimiento, es decir el crecimiento en el número de empresas y en el número de empleados, resultan ser variables importantes para explicar el tamaño y

tienen los signos esperados. En la explicación de la distribución por tamaños en un punto dado del tiempo hay que tomar en consideración los ajustes dinámicos.

Nuestro análisis tiene varias importantes limitaciones que podrían ser, así lo esperamos, superadas por una ulterior investigación. Así en lo que atañe a la teoría, nuestro análisis ha prescindido de otro determinante del tamaño de la empresa, a saber, el grado de integración vertical. Esta cuestión ha sido deliberadamente soslayada, ya que el combinarla con los factores aquí incluidos hubiera complicado mucho el análisis. Sin embargo se da una considerable superposición e interdependencia entre las elecciones relativas a la integración vertical, al tamaño y a la modalidad de propiedad, y, a juzgar por la literatura al respecto<sup>23</sup>, la teoría económica del coste de transacción jugaría también un papel importante en la integración vertical. Ello nos sugiere que sería muy deseable contar con un esquema más amplio que la incluyera.

Otra limitación es que el análisis es excesivamente estático: a lo largo del tiempo las empresas cambian de tamaño, y en algunos casos también de modalidad organizativa y de propiedad. Y puede ser que la forma organizativa esté más estrechamente relacionada con el tamaño futuro esperado de la empresa que con el tamaño actual, y en cambio en nuestro análisis empírico se supuso esto último. Una hipótesis interesante que sugiere el repaso a las regulaciones e instituciones tunecinas de la sección III es que pueden darse incentivos para que una empresa se decida en contra de la ampliación, pero a favor de la subdivisión y aumento de unidades, es decir, creando nuevas empresas y establecimientos industriales de menor tamaño. Un análisis apropiado de tales opciones requeriría una mayor perspectiva dinámica que la que se ha empleado aquí. Otra cuestión que merece una investigación más detallada es confirmar y explicar el sorprendente hallazgo de que la importancia relativa de las exportaciones está, en las industrias estudiadas, negativamente relacionada con el tamaño. Para hacer justicia a estas cuestiones, los datos empíricos hubieran tenido que ser del tipo "panel", datos de que no disponemos<sup>24</sup>.

El análisis empírico de las limitaciones institucionales de aplicación a las empresas manufactureras tunecinas, se ha visto dificultado también por el hecho de que el estudio se ha confinado precisamente a los sectores manufactureros tunecinos. Es éste un marcado inconveniente, porque muchos de los factores institucionales "relevantes" no varían según los sectores, sino sólo según los diversos países, lo que hace pensar que sería útil extender el análisis a los datos por sectores internacionales.

23. Véase, en especial, Williamson (1985) y Klein, Crawford and Alchian (1978).

24. En Wedervang (1965) hay un estudio pionero en que se dispone y emplean tales datos.



## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALCHIAN, ARMEN A. and HAROLD DEMSETZ (1972): "Production, Information Costs and Economic Organization", *American Economic Review* 62, Nº 5, 777-795.
- ARROW, KENNETH J. (1964): "The Role of Securities in the Optimal Allocation of Risk Bearing", *Review of Economic Studies* 31 (April), 91-96.
- BAIN, JOE S. (1966): *International Differences in Industrial Structure*, New Haven: Yale University Press.
- BERGSMAN, J. (1974): "Commercial Policy, Allocative Efficiency and X-Efficiency", *Quarterly Journal of Economics* (Agosto): 409-433.
- BERLE, ADOLF A. and GARDINER C. MEANS (1932): *The Modern Corporation and Private Property*, New York: Macmillan.
- CHANDLER, A.D. Jr. (1962): *Strategy and Structure*, Cambridge, Mass.: MIT Press.
- (1977): *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- COASE, R.H. (1937): "The Nature of the Firm", *Economica* (New Series) 4: 386-405.
- COASE, R.H. (1972): "Industrial Organization: A Proposal For Research", in V. Fuchs, ed., *Policy Issues and Research Opportunities in Industrial Organization*. New York: National Bureau of Economic Research: 59-73.
- DEMSETZ, HAROLD (1983): "The Structure of Ownership and the Theory of the Firm", *Journal of Law and Economics* 26 (Junio), 375-390.
- DOGHRI, LAMINE (1984): *Dimension et Comportement des Entreprises: Essai d'application au Secteur Industriel Tunisien*, Tunis: Faculté de Droit et de Sciences Politiques et Economiques de Tunis, tesis doctoral de Estado.
- DUBETSKY, ALAN (1976): "Kinship, Primordial Ties and Factory Organization in Turkey: An Anthropological View", *International Journal of Middle East Studies* 7: 433-451.
- FAMA, EUGENE F. (1980): "Agency Problems and the Theory of The Firm", *Journal of Political Economy* 88 (Abril): 288-307.
- FAMA, EUGENE F. and MICHAEL C. JENSEN (1983): "Separation of Ownership and Control", *Journal of Law and Economics* 26 (Junio), 301-326.
- FORBES, KEVIN F. (1986): "Limited Liability and the Development of the Business Corporation", *Journal of Law, Economics and Organization* 2, Nº 1 (Primavera), 163-177.
- GRISSA, ABDESSATAR (1987): "An Interest Group Analysis of Tunisia's State Enterprises". Los Angeles: University of Southern California Working Paper (escrito de trabajo).
- HAGGBLADE, STEVE, CARL LIEDHOLM and DONALD C. MEAD (1986): "The Effect of Policy and Policy Reforms on Non-Agricultural Enterprises and Employment in Developing Countries: A Review of Past Experience", East Lansing: Michigan State University, International Development Papers, Working Paper Nº 27.
- JIRI, Y. and HERBERT SIMON (1981): *The Size Distribution of Firms*, Amsterdam:

Holanda del Norte.

- INSTITUT D'ECONOMIE QUANTITATIVE (IEQ) (1984): *Evolution de la Protection et des Incitations Effectives aux Activités Economiques a 1977, 1980, 1983: Synthesis et Appendices*, Túnez.
- ISSAWI, CHARLES (1982): *An Economic History of the Middle East and North Africa* Columbia University Press: New York, especialmente, caps. 1, 2, 5 y 8.
- JENSEN, MICHAEL C. and WILLIAM H. MECKLING (1976): "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure", *Journal of Financial Economics* 3, Nº 4 (Octubre), 305-360.
- KIRKPATRICK, C.H. N. LEE and F.I. NIXSON (1984): *Industrial Structure and Policy in Less Developed Countries*, London: George Allen and Unwin.
- KEIN, BENJAIM (1983): "Contracting Costs and Residual Claims: The Separation of Ownership and Control", *The Journal of Law and Economics* 26 (Junio), 367-374.
- KLEIN, BENJAMIN, R.A. CRAWFORD and A.A. ALCHIAN (1978): "Vertical Integration, Appropriable Rents and the Competitive Contracting Process", *Journal of Law and Economics* 21 (Octubre), 297-326.
- LEFF, NATHANIEL H. (1976): "Capital Markets in LDCs: the Group Principle", R. I. McKinnon, ed. *Money and Finance in Economic Growth and Development*, N.Y., Basel: Marcel Dekker.
- LEFF, NATHANIEL H. (1978): "Industrial Organization and Entrepreneurship in the Developing Countries: The Economic Groups", *Economic Development and Cultural Change* 26: 661.
- LEIBENSTEIN, HARVEY (1978): *General X-Efficiency Theory and Economic Development*, New York: Oxford University Press.
- LIEDHOLM, CARL and DONALD MEAD (1986): "Small Scale Enterprises in Developing Countries: A Review of the State of the Art". Michigan State University, mimeografiado.
- MAHJOUB, AZZAM (1983): *Industrie et Accumulation du Capital en Tunisie: Premiere Partie de la Fin du XVIII Siecle jusqu'a la Seconde Guerre Mondiale*, Túnez: Bibliothèque de Droit de Sciences Politiques et Economiques. C.E.R.P.
- NABLI, MUSTAPHA K. (1981): "Alternative Trade Policies and Employment in Tunisia", in Anne O. Krueger, Hal B. Lary, Terry Monson and Narongchai Akrasanee (eds.) *Trade and Employment in Developing Countries: Individual Studies*, Chicago: University of Chicago Press.
- NORTH, DOUGLASS (1981): *Structure and Change in Economic History*, New York: W.W. Norton.
- SCHERER, F.M. (1973): "The Determinants of Industrial Plant Sizes in the Six Nations", *The Review of Economics and Statistics* 55, 135-145.
- SCHERER, F.M. (1980): *Industrial Market Structure and Economic Performance, Second Edition*, Boston: Houghton Mifflin.
- TEITEL, SIMON (1975): "Economies of Scale and Size of Plants: The Evidence and the Implications for Developing Countries", *Journal of Common Market Studies* 13: 92-115.

- TLILI, RIDHA (1977): *Préliminaires à l'étude du Syndicalisme Patronal en Tunisie*, Paris: Université de Paris VII. Tesis doctorado del 3er. ciclo.
- UNITED NATIONS, ECLAC (1985): *Market Structure, Firm Size and Brazilian Exports*, United Nations: IPEA, Brasilia.
- UNITED STATES DEPARTMENT OF COMMERCE (1981): *1977 Census of Manufactures* Volume 1, Washington, D.C.: U.S. Department of Commerce, Septiembre.
- UNITED STATES, SMALL BUSINESS ADMINISTRATION (1985): *The State of Small Business: A Report of The President Transmitted to the Congress*. Washington, D.C.: Small Business Administration.
- WEDERVANG, FROYSTEIN (1965): *Development of a Population of Industrial Firms*, Oslo: Bergen Universitetsforlaget.
- WILLIAMSON, OLIVER E. (1975): *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York: Free Press.
- (1981): "The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes", *Journal of Economic Literature* 19 (Diciembre), 1537-1568.
- (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*, New York: Free Press.
- ZOUARI, ABDEREZZAK (1987): "Wage Determination, Work Rules and the Incentive Problems of Tunisian Workers". Los Angeles: University of Southern California.